



Chambre d'agriculture de l'Yonne

La mécanisation



La mécanisation



Quelles **stratégies** pour limiter le **COÛT** d'utilisation du matériel agricole ?

L'indice des prix d'achat du matériel publié par l'INSEE a augmenté de 62,9 % sur les 20 dernières années, avec une progression marquée de 16,1 % entre juin 2021 et septembre 2023. Malgré une stabilisation en 2025 (+2,1 % jusqu'en janvier 2026), le coût du parc matériel reste un défi majeur pour les filières agricoles.

La hausse des tarifs s'explique principalement par le coût des matières premières, de l'énergie, du transport, de la main d'œuvre et l'application de nouvelles normes.

Pour l'agriculteur, le renouvellement d'un matériel correspond également souvent à une montée en gamme : taille supérieure, nouvelles fonctionnalités. Ainsi, la marche à franchir peut s'avérer encore plus haute.

Les CUMA de la moitié Est de la France publient en novembre 2025, la nouvelle édition de leur Guide des Prix de Revient. Le constat est sans appel : il est aujourd'hui impossible de renouveler les machines à coût d'utilisation identique.

Ce guide rassemble des données chiffrées qui permettent d'analyser finement le coût de revient de 93 types de matériels : achat, entretien, volume d'utilisation. Il fournit une aide précieuse pour chercher l'optimum entre performance et rentabilité dans les choix d'équipement.



Le distributeur d'engrais comme modèle d'étude

Parmi les catégories étudiées, le distributeur à engrais est un modèle intéressant pour illustrer les tendances d'évolution de la mécanisation et les différentes stratégies d'achat possibles.

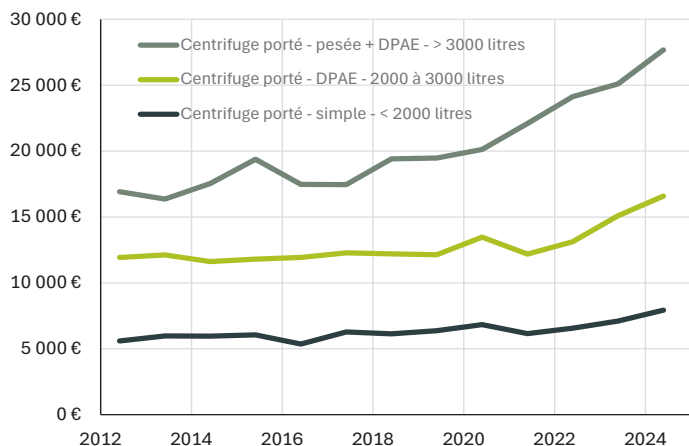
Bien que ce matériel ne soit pas le plus coûteux dans les exploitations, il permet une analyse simple et objective des coûts, car les différences de niveau d'équipement sont faciles à identifier. A contrario, le poste traction pèse sensiblement plus dans les budgets, mais il reste complexe à analyser, tant par la technicité que par les modes de décision. Le nombre d'options disponibles est élevé, la différenciation des marques également. Des travaux spécifiques poussés sont nécessaires pour obtenir des comparaisons valides sur les prix et les performances.

Hausse de 40 à 65 % des prix d'achat entre 2012-2024

Le prix d'achat moyen des distributeurs à engrais équipés de pesée et DPAE* progresse de 64 % passant de 16 925 € à 27 680 €. Cette catégorie haut de gamme est la plus impactée (graphique 1). En comparaison, les distributeurs équipés de DPAE sans pesée et les machines les plus simples augmentent respectivement de 39 % et 42 %.

*DPAE : Débit proportionnel à l'avancement électronique

Graphique 1. Prix d'achat moyen constaté de distributeurs à engrais



Source : Guide des prix de revient des matériels en CUMA – édition 2025-2026

La variabilité des prix d'achat est importante. Pour la catégorie haut de gamme, et sur les deux dernières années, les prix observés s'échelonnent de 18 500 € à plus de 40 000 € mettant en évidence la diversité des options auxquelles les agriculteurs peuvent recourir. L'enjeu est l'économie de produits fertilisants mais aussi la préservation de l'environnement.



CUMA BFC

Une montée en gamme marquée des équipements et des prix d'achat

Les prix d'achat des distributeurs haut de gamme ont connu une progression significative, estimée à 83 %. Cette évolution s'accompagne d'une modification profonde de la structure des achats. Ainsi, la part des distributeurs à engrais simples, majoritaire en 2012 avec 54 %, ne représente plus que 15 % en 2024. À l'inverse, les acquisitions de distributeurs équipés de DPAE doublent sur la période, tandis que la part des distributeurs haut de gamme est passée de 38 % à 70 %. En intégrant cette montée en gamme des équipements au sein des exploitations, la hausse moyenne des prix d'achat atteint 129 %.

Hausse sensible du prix de revient des distributeurs haut de gamme

Le coût d'utilisation du matériel s'en trouve impacté. Pour les machines haut de gamme, il passe en moyenne de 15,2 €/t sur 2012-2020 à 19,8 €/t sur 2021-2024, soit plus de 30 % d'augmentation (tableau 1). Pour les machines intermédiaires avec DPAE mais sans pesée, la hausse est même plus conséquente (+39 %).

Tableau 1. Évolution comparée du prix de revient des distributeurs à engrais sur 2012-2020 et 2021-2024

	Distributeur à engrais / porté / centrifuge / bidisque					
	capacité < à 2000 litres / sans pesée		capacité 2500 litres sans pesée avec DPAE		avec pesée + DPAE	
	moyenne de l'échantillon	50% de la population	moyenne de l'échantillon	50% de la population	moyenne de l'échantillon	50% de la population
Période 2012-2020						
Utilisation (en t/an)	79	entre 46 et 102	152	entre 91 et 183	238	entre 148 et 303
Budget annuel (€/an)	998 €	entre 702 € et 1 172 €	1 780 €	entre 1 497 € et 2 002 €	2 962 €	entre 2 126 € et 3 481 €
Prix de revient (€/t) (2012-2020)	15,7 €	entre 9,5 € et 18,9 €	15,4 €	entre 8,6 € et 20,3 €	15,2 €	entre 9,0 € et 18,3 €
Période 2021-2024						
Utilisation (en t/an)	83	entre 52 et 103	113	entre 53 et 156	218	entre 130 et 295
Budget annuel (€/an)	1 108 €	entre 821 € et 1 363 €	1 933 €	entre 1 481 € et 1 983 €	3 467 €	entre 2 562 € et 4 069 €
Prix de revient (€/t) (2021-2024)	14,7 €	entre 9,1 € et 19,1 €	21,5 €	entre 11,5 € et 31,4 €	19,8 €	entre 12,1 € et 23,8 €

Source : Guide des prix de revient des matériels en CUMA – édition 2025-2026

Un coût prospectif fixé à 22,5 €/t

Le nouveau guide édition 2025-2026 ne se contente plus uniquement de constater les prix du passé, il intègre désormais un coût « prospectif ». Celui-ci est bâti sur les dernières valeurs d'achat observées et l'actualisation des frais financiers, des frais d'entretien réparation et des frais généraux. Pour la catégorie « distributeur à engrais avec pesée », il s'établit à 22,5 €/t soit 14 % de plus que la valeur passée.



Chambre d'agriculture de l'Yonne

Les stratégies possibles pour limiter la hausse des coûts d'utilisation

Conscients de l'absence de retour en arrière possible, les adhérents de CUMA et les agriculteurs cherchent à s'adapter afin de limiter l'impact de la hausse des prix. Plusieurs stratégies sont envisageables, simultanées ou non, et à adapter aux spécificités de chaque situation. Le tableau 2 présente le prix de revient prévisionnel estimé pour différents scénarios, comparé à la valeur actuelle (17,6 €/t) et prospective (22,5 €/t).

Tableau 2. Stratégies comparées d'achat d'un distributeur à engrais

Hypothèse stratégie	Référence	N° 1	N° 2	N° 3	N° 4	N° 5	N° 6
Achat	Neuf (27 682 €)	Achat neuf (27 682 €)			Achat occasion 3 ans (17 225 €)		
Intensité utilisation	184 t/an	Référence (184 t/an)	Accrue 30 % (239 t/an)	Accrue 50 % (276 t/an)	Moyenne (184 t/an)	Réduite 20 % (147 t/an)	Réduite 40 % (110 t/an)
Durée d'utilisation	6 ans	Prolongée (9 ans)	Prolongée (7 ans)	Référence (6 ans)	Référence (6 ans)	Prolongée (7 ans)	Prolongée (10 ans)
Tonnage épandu à l'achat					528	528	528
D'où tonnage épandu sur durée usage	1 104	1 656	1 673	1 656	1 104	1 029	1 100
D'où tonnage épandu sur la durée vie	1 104	1 656	1 673	1 656	1 632	1 557	1 628
Durée amortissement (années)	8	11	9	8	9	10	13
Budget annuel prospectif (€/an)	4 145 €	3 486 €	4 115 €	4 541 €	2 751 €	2 527 €	2 099 €
Prix de revient actuel (€/t)	17,6 €/t						
Ecart au prix de revient actuel		+8 %	-2 %	-7 %	-15 %	-2 %	+8 %
Prix de revient prospectif (€/t)	22,5 €/t	18,9 €/t	17,2 €/t	16,5 €/t	15,0 €/t	17,2 €/t	19,1 €/t
<i>dont entretien réparations en % du PR</i>	8,5 %	14,3 %	15,7 %	16,5 %	18,1 %	17,5 %	16,6 %
Ecart au prix de revient prospectif		-16 %	-24 %	-27 %	-34 %	-24 %	-15 %

Source : Guide des prix de revient des matériels en CUMA – édition 2025-2026

Laisser vieillir le matériel

Dans les CUMA, la stratégie d'un renouvellement régulier et rapide répond au fonctionnement de groupes à la recherche de sécurité, d'innovations et performances. Dans ce cas, avec des matériels récents, allonger la durée d'utilisation est la stratégie la plus naturellement rencontrée.

Retarder le renouvellement de 3 ans sans changer l'utilisation conduit à faire une économie de 16 % sur le prix de revient prospectif mais ne permet pas de maintenir le niveau actuel (+8 %). Cela permet de conserver un prix attractif mais exige davantage de rigueur sur l'entretien-réparation. Souvent inférieur à 10 % du prix de revient pour la stratégie de référence CUMA, ce poste avoisine alors les 15 %. Au-delà de 20 %, il peut être considéré comme excessif.



CUMA BFC

Augmenter l'utilisation

Augmenter l'utilisation d'un matériel quand c'est possible est une autre stratégie. Ce seul levier, plus difficile à mettre en œuvre, ne suffit pourtant pas. 30 % d'activité supplémentaire sans allongement de la durée d'utilisation n'engendre que 13 % d'économie sur le prix de revient prospectif. Associer augmentation de l'utilisation et allongement de la durée d'utilisation est plus efficace. 30 % d'activité supplémentaire et une année d'utilisation en plus produisent 24 % d'économie sur le prix de revient prospectif et permet de maintenir le prix de revient actuel. La maîtrise de l'entretien-réparation devient clé. Attention, cette stratégie exige aussi un agrandissement de la zone d'activité occasionnant d'autres frais (déplacement...), une modification du groupe et un changement d'organisation.

Acheter d'occasion

L'achat d'occasion, avant la demi-vie de la machine, permet d'éviter la plus forte partie de la décote du matériel dans les premières années, tout en conservant un équipement opérationnel et apte à assurer plusieurs campagnes. Il conduit à la plus forte économie avec une réduction de 24 à 34 % du prix de revient prospectif suivant le niveau d'activité.

L'achat d'occasion présente aussi des limites et des contraintes (démarches et temps consacré, choix du modèle, technologie, ...) voire des pièges (offre réduite qui peut conduire à l'acquisition d'une machine mal adaptée au cahier des charges initial).

Acheter simple en fonction des besoins

Il existe aujourd'hui une palette importante de fonctionnalités disponibles sur un distributeur à engrais. Toutes sont utiles mais pas forcément utilisées. Se reposer la question des besoins de l'exploitation et d'un « coût objectif à atteindre » permet de définir la stratégie optimale.

